LOUCOS POR MARKETING

3 ANOS 2008 - 2011

Informativo e Treinamento em Marketing Multinível – Ano III – Nº 30 – MARÇO 2010 - Preço: 3,90

Exclusivo

Melhores momentos do livro GUIA DE AÇÃO de Denilson Braga

Quem é mais antigo no trabalho de redes lembra bem do furor causado pelo lançamento do livro Guia de Ação, atualmente esgotado e com reimpressão em breve. LPM pediu ao seu autor, Denilson Braga, para produzir um "remember" do seu texto primoroso, para o conhecimento das novas gerações na indústria do multinível brasileiro. O conjunto da obra fornece um conhecimento atemporal , que produz como resultado de sua aplicação o amadurecimento do profissional de MMN.

Afinal, recordar é viver.

Páginas 7 a 10

Com depoimentos de Sergio Buaiz

e Simonne & Wellington Patrício

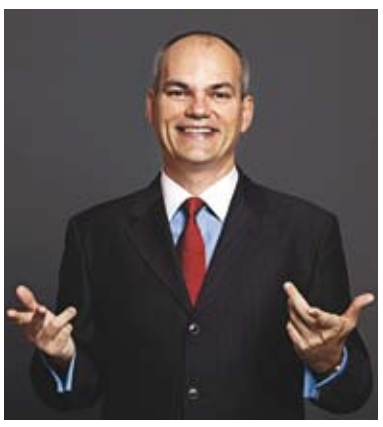
BOMBA!

Ricardo Guimarães denuncia processo de "Emburrecimento" global

Seguramente este é o texto mais polêmico já publicado nas páginas do LPM ao longo destes três anos de existência.

Ricardo Guimarães não deixa pedra sobre pedra e desconstrói o modelo acadêmico que conhecemos nas escolas, mostrando porque um trabalho em multinível tem uma formação tão diferente de tudo daquilo que nos foi ensinado nos bancos escolares. O desejo do autor é que esse texto seja usado pelos profissionais de MMN para despertar a consciência dos prospectos sobre a grandeza do nosso negócio.

Páginas 12 e 13



E MAIS

LANÇAMENTO DA IGSIKUE

Estivemos na super-festa de lançamento , com padrão de primeiro mundo, da nova "player" IGSIKUE, em Ribeirão Preto, SP, a convite do Diretor-Geral Alexandre Mendes.

Página 15

RECORDE HISTÓRICO NAS VENDAS DIRETAS

Sairam os primeiros números oficiais de 2010 nas vendas diretas, que foram divulgados pela ABEVD.Continua o crescimento na casa de dois dígitos dos últimos anos.

abevd
Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas

Página

NO PRÓXIMO NÚMERO

Tudo sobre a turnê brasileira dos Diamantes Crown Ambassador da Amway Peter e Eva Müller-Meerkatz, que estiveram em São Paulo, Rio de Janeiro e Recife.

Direto da Redação

O Pensador

A célebre estátua "O Pensador", do escultor Rodin, tornou-se um ícone da capacidade humana de elaborar conceitos mentais. Para que o leitor exercite sua capacidade cognitiva, nesta edição publicamos uma matéria de capa polêmica, que trata do condicionamento para o trabalho na formação educacional,imposto sigilosamente no início do século passado.

Continuando nessa linha "neurônios", trazemos também um resumo, elaborado pelo próprio autor Denilson Braga, de um dos melhores livros de treinamento para Multinível já escritos no Brasil, o Guia de Ação, atualmente esgotado.

No quesito atualidades, os primeiros números oficiais sobre o desempenho das vendas diretas em 2010, além das últimas sobre as novas "players"no mundo do MMN.

Boa leitura!

O Editor

NOVO

Chegou o site do jornal LOUCOS POR MARKETING

www.jornalloucospormarketing.com.br

Acesse e leia a versão digital do jornal que é a vitrine do mundo multinível e das vendas diretas.

EXCLUSIVO:

LEIA TAMBÉM OS PRIMEIROS CLASSIFICADOS DE MULTINÍVEL DO BRASIL.

PRESENTE PARA VOCÊ:
NO SITE VOCÊ FAZ DOWNLOAD GRÁTIS DE DOIS E-BOOKS DO ESCRITOR PAULO DE TARSO ARAGÃO: O FALSO BRILHANTE(2005) E PEQUENA HISTÓRIA DO MARKETING MULTINÍVEL(2009)

www.jornalloucospormarketing.com.br

Expediente

LOUCOS POR MARKETING

Publicação mensal produzida pela Comunigraf Editora - CNPJ 01060404/0001-33
Jornalistas responsáveis: Carlos Garcia DRT-PE 365 e Olbiano Silveira DRT-PE 626
Editoração eletrônica: Lourdes Duarte - duarteiferreira@hotmail.com
Editor: Paulo de Tarso Aragão - E-mail: paulodetarsoaragao@yahoo.com.br * Diretor de Marketing: Roberto Portela - portela@eforlider.com.br * Colunistas: (em ordem alfabética) Edmundo Roveri-Edson Frank das Flores Gatto-Gutemberg Santos-Lair Ribeiro - Leila Navarro-Paulo de Tarso Aragão - Marcelo Pinheiro - Roberto Shinyashiki - Sérgio Buaiz - Wagner Quintana - Wanderley Lourenço - Wanderson Carneiro * Secretária-Executiva: Dinah Duarte de Lucena Aragão * Secretários-Assistentes: Dennis Edward Lucena de Oliveira e David Wesley Lucena de Oliveira * Assessor Especial: Douglas Vinícius Lucena de Oliveira. * Coordenadora de Logística: Denise Duarte Lucena de Oliveira. * Coordenadora de Expedição: Judite Duarte de Lucena * Representante em São Paulo: Margarete Rose Szabo • Correspondente nos EUA: Gutemberg Santos
Endereço para correspondência:
Praça Floriano, 55 - Conj. 807 - Cinelândia , CEP: 20031-050 - Rio de Janeiro-RJ.
Telefones: (021) 2524-0236 / 81230214 - E-mail: paulodetarsoaragao@yahoo.com.br

COMUNIGRAF EDITORA
www.comunigraf.com.br
comunigraf@comunigraf.com.br

As colunas e matérias assinadas não refletem, necessariamente, a posição do jornal.

NOVOS

CLASSIFICADOS
DAS VENDAS DIRETAS
OPORTUNIDADES – PRODUTOS – SERVIÇOS

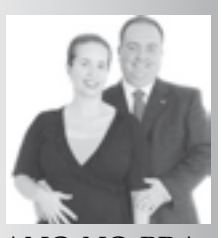
Agora no Brasil! Tecnologia Italiana em Cosméticos

COSMEZI

A marca Cosmezi-Italia chega ao Brasil trazendo a ultima tecnologia em dermo cosméticos de tratamento com resultados reais, fazendo muito sucesso por ser uma categoria de produtos ainda não existentes no Brasil e atraindo revendedores e distribuidores de todas as marcas, pois oferece margens maiores de lucro de 52% a 100%. Acesse o site www.cosmezi.com.br ou ligue 0800 601 6200 e tenha todas as informações.

Anderson Portes
CEO
Alameda Júlia da Costa, 215
São Francisco - 80410-070 - Curitiba-PR
455 (41) 3026.6200 / +55 (41) 9134.3500

A SUA HORA É AGORA!



TORNE-SE UM EMPRESÁRIO DE SUCESSO EM UM NEGÓCIO ECONOMICAMENTE VIÁVEL, AMBIENTALMENTE CORRETO, SOCIALMENTE JUSTO E QUE CRESCE MAIS DE 100% AO ANO NO BRASIL DESDE 2008.
LIBERTE-SE, SEJA O SEU PRÓPRIO PATRÃO!

Contate-nos: grupomultiplicar@gmail.com
Tel.:)21) 9126-4038 - 9385-3663

Simonne Drummond & Wellington Patricio
Líderes Esmeraldas / Rubis
AMWAY / BR 03109204493

ATENÇÃO! DIAMANTES NILTON CÉSAR E MARLENE ARAÚJO CONVIDAM

Bem estar e saúde, conheça novo lançamento, EXCLUSIVO suco Aloe Vera com Açaí, o Único do mercado no Mundo. Procuro distribuidores e líderes que queiram fazer uma carreira sólida. Trabalho com a PerFam Collection, empresa genuinamente brasileira com 9 anos de mercado e sou o maior graduado da companhia no Brasil..Temos fábrica própria e um excelente plano de comissionamento. Entre em contato comigo:e-mail cesarperfam@hotmail.com telefone(011)8104-1235.www.niltoncesardiamante.com.br

Alabastrum a melhor oportunidade!

Alabastrum

Empresa brasileira de perfumes, cosméticos e suplementos, fundada em 1999, tem como estratégia de expansão nacional o Marketing Multinível. Possui um plano de mercado extremamente ousado e com ganhos reais. Podemos dizer que é revolucionário. Principalmente para quem deseja ganhar renda residual. Nossa empresa oferece grande oportunidade de crescimento pessoal e profissional e também um excelente PLANO DE CARREIRA, com vagas para todo Brasil, com possibilidade de qualquer pessoa - empreendedora e que almeja o SUCESSO - crescer e alcançar os níveis de diretoria.
www.alabastrum.com.br | (21) 3390-4463

Atenção!!! Veja!!! Analise!!! e seja bem-vindo!!!

Quer ter uma Vida com muita mais Saúde e Energia? Quer envelhecer sem ficar velho? Quer saber como se livrar das duas maiores prisões: Falta de Saúde e Falta de Dinheiro? A resposta de tudo isso e muito mais você vai encontrar neste site www.ranyusaude.com.br Estamos em forte expansão, empresa sólida há 25 anos no mercado, sede própria. Precisamos de líderes, venha fazer parte de uma das empresas que mais cresce no Brasil, com 11 áreas de ganhos. Seja Distribuidor Regional, entre em contato pelo e-mail ranyusaude@yahoo.com.br ou 41- 3323-4788 – 41-99713847, Com Carlos-Diretor-Chefe

A FILOSOFIA DA VENDA

Contrate para seu grupo de negócios a nova palestra "A Filosofia da Venda", novo trabalho do escritor Paulo de Tarso Aragão. Sucesso absoluto em 2010, e custa menos do que você imagina.

A Filosofia da Venda é um verdadeiro "laboratório", oferecendo uma vivência aos participantes, onde eles vão se conscientizar da importância do processo de vendas para o seu crescimento.

Atendemos todo o Brasil. Solicite orçamento sem compromisso no e-mail paulodetarsoaragao@yahoo.com.br, fone(081)8627-8151.

ACORDE SEU POTENCIAL

DENILSON BRAGA
Autor do Livro GUIA DE AÇÃO CONVIDA VOCÊ!

Venha fazer parte da empresa que mais cresce no Brasil.

- Catálogo com mais de 100 produtos
- Plano de "aposentadoria" para líderes
- 14 formas de remuneração
- Mercado consumidor de massa
- Crescimento de 90% em 2010

Faça Multinível com quem entende!
TEL: (21) 8094-2545 (Tim)
denilsonbraga@yahoo.com.br
www.denilsonbraga.com.br

Você pode!

Acesse a página

www.ComoProsperar.com

ATENÇÃO! DIAMANTE WANDERLEY LOURENÇO CONVIDA

O diamante Wanderley Lourenço, agora com um novo projeto,convida para fazer parte da sua nova organização em parceria com uma gigante mundial que reiniciou seus negócios no brasil. Economista, ex empresário de Consultoria Economica, Diamante por 13 anos seguidos de uma grande multinacional americana, confirmo que esse é um dos melhores negócios do mercado e um dos mais viáveis para a realidade brasileira.
Meu objetivo é usar todo o conhecimento adquirido em 17 anos de Marketing Multinivel para apoiar as pessoas que se juntarem a nós e construirmos uma das mais poderosas redes do brasil. Contato comigo pelo skype wanderleynsp, msn wanderley_correia@hotmail.Com, telefones 21 99992141, 21 22331363, 21 25515137. Veja porque escolhi essa empresa pelo site www.Trabalhona.Net/wan

IGSIKUÉ
A ART DA ÁGUA

LEIA LIVROS DE *MARKETING MULTINÍVEL*

Leia o mais novo livro do escritor Paulo de Tarso Aragão, **"Pequena História do Marketing Multinível"** e entenda a grandeza deste negócio criado há mais de 60 anos. Agora na forma de e-book, traz no final um Glossário (pequeno dicionário), com termos técnicos do MLM.

Download grátis no site www.jornalloucospormarketing.com.br.

MOMENTUM
MULTINÍVEL DO BRASIL
"O seu marketing definitivo"

UMA BASE SÓLIDA

A MOMENTUM, orgulhosamente brasileira, se apresenta como uma oportunidade de negócios baseada no Marketing de Relacionamento, sistema fundamentado nos princípios da livre iniciativa e livre concorrência.
Nossa oportunidade possui fortes diferenciais, tais como: o mix de produtos - todos de primeira necessidade, de uso regular e que não exigem mudanças de hábito; o Sistema de Treinamento Técnico – que representa a síntese da experiência de diversos profissionais bem-sucedidos; e o Plano de Bonificação - que é altamente compensador, apresentando um potencial ilimitado de bonificação, sistema de crescimento sem interrupção e sem limitação de indicação, sem a existência de breakage, com compressão dinâmica, com o inovador Programa de Auto-Envio e de alavancagem de consumo, permitindo aos empreendedores alcançarem o máximo de lucratividade, com ganhos progressivos e cumulativos. Acesse www.momentumdobrasil.com.br

ESTE LIVRO PODE MUDAR A SUA VIDA
DAS DÍVIDAS À PROSPERIDADE, de Luiz Mendes

Uma consultoria para a sua vida financeira.

Acesse o site www.xodivida.com.br e assista a um vídeo com o autor.

Jornal Nacional DAS VENDAS DIRETAS

Gaúcha KALAHARY quer conquistar o Brasil

www.kalahary.com.br

A empresa de cosméticos em vendas diretas Kalahary tem no Rio Grande do Sul o seu maior mercado, onde briga,e ganha, de marcas famosas como Natura e Avon, pela qualidade de seus produtos. Seu batalhão de revendedoras cobre com sucesso todo o estado.

Fundada pela empresária Leonora Raphaelli, faz parte do conglomerado de empresas sob a marca Austry, com fábricas de cosméticos próprias em São Paulo.

Leonora Raphaelly elegeu 2011 como o ano da expansão nacional da marca Kalahary e implementou uma série de ações promocionais, buscando distribuidores-líderes em seus estados, utilizando a peça publicitária em anexo. Mais informações através do e-mail austry@austry.com.br,e telefones: em Porto Alegre (051)9973-70000, em São Paulo (011)2591-2099.

Conglomerado

A kalahary faz parte de um grupo empresarial capitaneado pela fábrica de cosméticos Austry, em São Paulo. A fábrica produz linhas de cuidados pessoais para marcas de prestígio no mercado, pelo sistema de terceirização.

Grupo Boticário oficializa marca Eudora

Em 15 de fevereiro, num evento longo e com direito a atuação do ator Caco Ciocler, o Grupo O Boticário oficializou a criação da marca Eudora, com a qual trabalhará principalmente a venda direta.

Seguindo um modelo "multicanais", a marca, desenvolvida com apoio da Future Brand, também será encontrada a partir de março pelos consumidores nas chamadas "flagship stores". Até o fim de 2011, segundo Ivon Carlos das Neves, diretor de canais de venda e trade marketing serão 15 lojas na região Sudeste. A primeira será inaugurada no Morumbi Shopping, em São Paulo.

Por fim, outra via de comercialização será a internet, por meio do social commerce. "Procuraremos mulheres que serão verdadeiras embaixadoras da marca e um modelo que seja ágil como o varejo", diz Neves. Para isso, a Eudora terá centros de serviço nas principais cidades, nos quais as representantes poderão adquirir imediatamente os produtos para revenda.

A diretora de marketing da Eudora, Helena Garcia de Gracia, afirma que inicialmente, a marca não será trabalhada na mídia de massa, mas em ações de PR e branding, estas realizadas pela Santa Clara. A intenção é firmar a marca, para depois tratar das suas linhas de produtos.

A Eudora surge com quatro marcas que representam "momentos" diferentes da mulher: Aflorá, para momentos casuais; Soul, para os momentos descolados; Eudora, que será a linha mais glamourosa, para o momento poderosa da mulher; e S, linha que pretende ser um diferencial, trazendo glamour aos momentos de intimidade e erotismo entre os casais. As marcas para os momentos "descolada e S", foram desenvolvidas pela B+G Designers. E as outras duas pela Future Brand.

O presidente do Grupo O Boticário, Arthur Grinbaum, assegura que não haverá confusão entre as marcas. "Cada uma tem uma proposta de valor bem definida", diz. Questionado sobre se a marca O Boticário também irá para a venda direta, ele relembra que existe um estudo em curso desde setembro de 2010. A marca tem sido vendida porta-a-porta em dois municípios, um do Sudeste e outro do Nordeste. "Queremos ser a terceira empresa de cosméticos em vendas diretas muito em breve", foi o máximo revelado por Oporto.

VENDAS DIRETAS BATEM RECORDE EM 2010

abevd
Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas

Segundo dados da Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas (ABEVD), o setor continuou em expansão acelerada em 2010. O volume movimentado no chamado "porta-a-porta" atingiu R$26 bilhões, o que representa 17,2% a mais que em 2009.

Como a inflação em 2010 foi de 5,9%, descontando-se-a chega-se ao índice real de crescimento de 11,3%, continuando a tendência de crescimento na casa dos dois dígitos dos últimos anos.

Com estes números o Brasil atinge o terceiro posto no "ranking" mundial das vendas diretas.

Beleza

Os produtos de cuidados pessoais - higiene pessoal e beleza - representaram 95% do volume total das vendas diretas em 2010. Os 5% restantes estão pulverizados em itens como potes de plástico, filtros d´água, colchões e até viagens de turismo.

No que se refere à beleza, ainda há nichos a conquistar nesse mercado. Maquiagem, por exemplo, tem um percentual mínimo de vendas, por um traço cultural

ACESSE O NOVO SITE DO JORNAL

LOUCOS POR MARKETING

www.jornalloucospormarketing.com.br

BAIXE GRATUITAMENTE A VERSÃO DIGITAL DO LPM
E MAIS: DOIS E-BOOKS DO ESCRITOR
PAULO DE TARSO ARAGÃO, "O FALSO BRILHANTE"
E "PEQUENA HISTÓRIA DO MARKETING MULTINÍVEL"

A Empresa

O Grupo Aratrop Industrial nasceu em 1982 e desde então acompanha o crescimento do setor sucroalcooleiro, desenvolvendo tecnologias especificas de produtos e serviços para os processos de fabricação de açúcar e álcool, atuando também nos segmentos de papel e celulose, tintas e vernizes e tratamento de águas.
Após a decisão definitiva do lançamento da Água Bioativa Vita H_2O no mercado brasileiro de beleza, o Grupo Aratrop adquiriu a empresa IgSikué, de Ribeirão Preto.

O Produto

Vita H_2O é um hidratante natural que não agride a sua pele. Sem conservante, sem perfume e sem corante. Efeito imediato, hipoalergênico e não agride a pele.
Sua propriedade de maior permeação na pele, proporciona hidratação, refrescância e alívio de desconforto. Utilize várias vezes ao dia. Aplique no rosto ou corpo e deixe secar

A Tecnologia

A Água Bioativa Vita H_2O, origina-se de fontes de alta Qualidade, aliada ao processo Water Cluster que reestrutura os aglomerados de moléculas deixando-os similares aos processos naturais ocorridos na formação e degelo dos Icebergs.

TECNOLOGIA WATER CLUSTER

Tecnologia exclusiva no mundo

Produto 100% natural
Sem conservantes
Sem corantes
Sem perfume

Venha fazer parte deste MLM que irá conquistar o mundo!

IGSIKUÉ
A ART DA ÁGUA

0800 701 30 90
www.igsikue.com.br

Sergio Buaiz

http://www.sergiobuaiz.com.br

4ª Chave do Marketing
MULTINÍVEL EXPLOSIVO: EDIFICAÇÃO

Como já dissemos, existe uma ciência por trás deste negócio, e eu garanto que a EDIFICAÇÃO não é a quarta chave mais importante do Marketing MULTINÍVEL EXPLOSIVO por acaso. Ela é indispensável na formação da sua liderança. EDIFICAR é um hábito extremamente poderoso, que o levará aonde você quiser!

No texto abaixo, condensamos algumas lições do Curso, mas você pode acessá-las na íntegra, fazendo sua inscrição gratuita pelo site: http://profissional.multinivel.com.br

Escolha a sua atitude pessoal

Vivemos em um mundo polarizado entre pessoas negativas e positivas, pessoas que constróem e pessoas que destróem, pessoas que cuidam e pessoas que agridem, pessoas que inspiram e pessoas que criticam... chegou a hora de decidir de que lado você quer ficar.

Talvez você ainda não tenha refletido seriamente sobre isso, mas percebe essas diferenças. Você "sente" quem é quem. Bastam alguns minutos de conversa para você saber de que lado estão seus amigos, parentes e conhecidos em geral. E se você for sincero diante do espelho, não precisará de um grande esforço para perceber de que lado está (ou tem ficado).

Infelizmente, os negativos estão por toda a parte e nos influenciam. Vivem reclamando, criticando e denegrindo tudo que vêem pela frente. Estão sempre focalizando na metade do copo meio vazia, no que interessa apenas ao seu próprio umbigo. Talvez por isso, a palavra "EDIFICAÇÃO" soe um tanto estranha. Exceto em algumas comunidades religiosas, ela não faz parte do nosso vocabulário do dia-a-dia. Eu mesmo, só fui compreendê-la realmente dentro do Marketing Multinível. E agradeço todos os dias por isso!

O seu exemplo positivo em ação!

No dicionário Michaelis, a palavra EDIFICAÇÃO é definida como:

E-di-fi-ca-ção

sf (lat aedificatione) 1 Ato ou efeito de edificar; construção. 2 Edifício, prédio. 3 Inspiração de sentimentos religiosos, de virtude e moralidade, pela palavra ou pelos bons exemplos. 4 Exemplo. 5 Aperfeiçoamento moral; moralização. 6 Instrução. 7 Satisfação. Antôn: (acepção 1): destruição; (acepções 3 e 4): desedificação, escândalo.

Com as minhas palavras, eu diria que é desenvolver pessoas melhores, mais capazes, felizes e realizadas. Ou então, desenvolver novos líderes, através do exemplo pessoal, da inspiração positiva e da promoção do bem. É elevar o próximo, em todos os sentidos. E não há nada mais gratificante do que isso!

Relacionando-se melhor com você e com os outros

Além de buscar o autoconhecimento e trabalhar na construção de pensamentos fortalecedores, saber integrar um time, comunicar-se com clareza e despertar sentimentos positivos nos outros, são virtudes que fundamentam a liderança em qualquer área. São pré-requisitos para vencer em qualquer profissão, inclusive no Marketing Multinível.

Por que estamos falando sobre isso agora? Porque tudo está interligado, interconectado, em uma enorme teia de relações de causa e efeito. O que você deseja e faz aos outros, retorna para você. Não há mais dúvida sobre isso. A diferença, é que neste negócio, o retorno se dá em múltiplos níveis. O efeito do que você deseja e faz ao outro é exponencial!

Tudo o que você fizer a partir de hoje como líder de Marketing Multinível deve ter a intenção de EDIFICAR outras pessoas. Neste sentido, decida eliminar as críticas da sua vida, de uma vez por todas. Aceite que não existe perfeição. Pare de condenar os outros por suas falhas humanas, e aprenda a elogiar o que eles têm de bom. Exercite o seu olhar para o copo meio cheio da vida, e valorize a intenção positiva que há por trás de cada gesto.

A capacidade de filtrar o que é ruim e elogiar generosamente o que é bom é uma verdadeira dádiva. É um dos maiores poderes humanos que está ao alcance de todos nós. Quando você entender e aplicar o SEU poder do elogio, EDIFICARÁ as pessoas e seus sonhos!

Como a EDIFICAÇÃO forma um time vencedor

A simples mudança de atitude já seria suficiente para uma melhora significativa em seus resultados. Afinal, a partir do momento em que você adota uma postura mais positiva, otimista e confiante como líder, começa a atrair pessoas que estão na mesma sintonia e compartilham os mesmos valores. Ou seja, a tendência é que o seu "networking" ganhe muito em qualidade. Os melhores convidados e downlines vão querer jogar no seu time, enquanto os outros, naturalmente, ficarão pelo caminho.

Vale ressaltar que isto não se restringe ao Marketing Multinível. Seja qual for a área de atuação, os melhores profissionais querem fazer parte de uma equipe vencedora, que tenha um ótimo ambiente e que seja comandada por um líder carismático.

Por isso, ao praticar e duplicar a EDIFICAÇÃO em seu grupo, você estará criando um ambiente maravilhoso para atrair, manter e desenvolver os melhores talentos, e todos estarão motivados para contribuir com o seu melhor pelo sucesso do "time".

Ao invés de focarem nas fraquezas uns dos outros, seus downlines estarão felizes, estimulando-se mutuamente a crescerem.

Ao invés de multiplicarem inveja, desconfiança e individualismo, multiplicarão apoio e prosperidade!

EXPERIMENTE: A EDIFICAÇÃO é mágica!

Texto adaptado do Curso Profissionalizante de Marketing Multinível: "As 10 Chaves do Marketing MULTINÍVEL EXPLOSIVO": http://profissional.multinivel.com.br

Sergio Buaiz é escritor, consultor e palestrante, autor de quatro livros: "MULTINÍVEL EXPLOSIVO!", "Multiplicando Bem-Estar", "Pai-Líder" e "Marketing de Rede - A Fórmula da Liderança". http://www.sergiobuaiz.com.br

L E I A

Pequena História do Marketing Multinível

101 páginas, R$24,00 – www.livrariacultura.com.br

Marketing Multinível – GUIA DE AÇÃO
Transformando Sonhos em Realidade

Por Denilson Braga
denilsonbraga@yahoo.com.br
falecom@denilsonbraga.com.br

Especialista no setor de desenvolvimento pessoal e Marketing de Rede Multinível, Denilson Braga tem formação superior em Farmácia e Direito e é pós-graduado em Logística Empresarial com seu trabalho "Marketing de Rede: Uma evolução do sistema de venda direta".

Atua nesta indústria desde a década de 90 e ao longo desse período teve sucesso no segmento tornando-se uma liderança reconhecida. Em 2001 lançou o GUIA DE AÇÃO – transformando sonhos em realidade, livro que foi lido por milhares de pessoas e (até hoje) é usado como referência por profissionais do multinível para desenvolver seus negócios. Será reimpresso ainda em 2011.

Numa participação especial em nosso jornal, Denilson Braga apresenta uma seleção de trechos do seu livro que contém orientações valiosas para quem deseja ter sucesso no Multinível.

Quem pode fazer Marketing Multinível?

5:45h da manhã. O despertador toca e uma verdadeira multidão se arrasta para o banheiro como zumbis. Ao se olhar no espelho vêem um rosto cansado. Onde está aquele antigo brilho no olhar? Saem apressadamente. Aturam um trânsito engarrafado no seu carro ou num ônibus (ou trem) lotado, almoçam mal, vêem o dia se arrastar frente aos seus olhos falando "Sim, senhor... não, senhor.." e ao final do dia fazem o mesmo percurso desgastante na volta para suas casas. Jantam em frente à TV e vão dormir. No dia seguinte... 5:45h da manhã. O despertador toca e uma verdadeira multidão se arrasta para o banheiro como zumbis. Ao se olhar no espelho vêem um rosto cansado. Onde está aquele antigo brilho no olhar? Saem apressadamente. Aturam um trânsito engarrafado no seu carro ou num ônibus (ou trem) lotado, almoçam mal, vêem o dia se arrastar frente aos seus olhos falando "Sim, senhor... não, senhor.." e ao final do dia fazem o mesmo percurso desgastante na volta para suas casas. Jantam em frente à TV e vão dormir. No dia seguinte...

Este quadro é familiar? Talvez seus dias sejam até iguais, ou parecidos, com a cena descrita. A perspectiva de melhorar seu estilo de vida e ter você mesmo mais controle sobre seu tempo e seus passos, agrada a você? Então, você está diante do negócio certo! E o melhor, esta é uma atividade que todos podem fazer! Você verá engenheiros, médicos, advogados, donas-de-casa, estudantes, pedreiros, militares, farmacêuticos, economistas, músicos, contadores, empresários, secretárias, aposentados, motoristas de táxi; pessoas idosas, novas, gordas, magras, baixas, altas, negras, brancas, amarelas, vermelhas ou azuis (literalmente todo o tipo de pessoa) desenvolvendo este negócio. Independente de cor, credo, idade, experiência profissional, nível educacional, social e econômico... Todos podem fazer.

Serei bem sucedido?

Todos podem obter sucesso no Marketing Multinível. Só que o sucesso é diferente para pessoas diferentes. Tem pessoas que ficarão satisfeitas em ter uma renda extra de R$100,00, outras estarão satisfeitas só em estarem podendo usufruir dos benefícios do produto ou serviço da empresa e outras vão querer mudar de vida… Ou seja, todos podem fazer sucesso, só que para cada tipo de sucesso haverão diferentes tipos de comportamentos e comprometimentos.

É possível trabalhar de diferentes formas, que geram resultados diferentes. Não há nenhum problema se você escolher um ou outro. Só há problema se você quiser resultados de mudança de vida e trabalhar como se quisesse uma pequena renda extra, pois, então, será só isto que irá conseguir. Seja coerente!

Pense bem! O que você quer? Quer mudar a sua vida ou ganhar uma renda extra? Dependendo da sua opção você orientará a sua postura e suas ações! Se você quiser mudar a sua vida, trabalhará de uma forma… Se quiser ganhar uma renda extra, trabalhará de outra…

Infelizmente há aqueles que somente "pensam" que estão desenvolvendo esta atividade. Trabalham todos os dias para outras pessoas e, na hora de trabalharem para si, se acomodam. E quando o Empreendedor não se compromete com o seu negócio, os resultados (como em qualquer negócio) não vêm.

Você não precisa de treinamento especial, educação ou experiência para iniciar seu negócio próprio no Multinível. E aqui nós passamos a ter um problema! Já que não é necessário ser um "expert", muitas pessoas não sabem nem por que elas próprias estão no negócio. É destas pessoas que algumas vezes ouvimos coisas do tipo "Fique rico rápido!"

"Ideias" como esta não são geradas por entusiasmo e determinação, mas sim por ganância e preguiça. Por isto que pessoas mal intencionadas algumas vezes utilizam o nome de Multinível/Marketing de Rede para esquemas fraudulentos de enriquecimento rápido como pirâmides.

Se você está procurando ganhos astronômicos do dia para a noite, vá procurar em outro lugar!

Agora, preste atenção! Poder desenvolver esta atividade todos podem, mas não são todos que irão realmente se dispor a fazer o trabalho. Todos possuem o potencial, mas nem todos querem desenvolver este potencial. O MR é a oportunidade perfeita para todos, mas nem todos são perfeitos para o MR. Qualquer pessoa pode desenvolver, mas é necessário ter espírito empreendedor no Marketing de Rede. É necessário ter visão. É necessário estar disposto a trabalhar e desenvolver espírito de liderança. É necessário ter um sonho.

Então, se você deseja somente uma renda extra, ou se quer ser livre financeiramente através de um negócio próprio que não necessite de muito investimento... esta é uma ótima oportunidade para você.

O MR está cada vez mais simples para as pessoas comuns tomarem o controle de suas vidas e tornarem-se livres financeiramente. Nunca foi tão acessível alcançar segurança financeira, uma alta renda e uma "boa vida", iniciando o seu negócio próprio, como agora. Lembre-se que será preciso trabalhar! Mas me diga como estará a sua vida daqui a cinco anos se você continuar a fazer exatamente o que você faz hoje... Pense onde você poderá estar através do MR... com certeza lá haverão mais areia e palmeiras e menos chefes e pessoas negativas!

Qual é o tamanho da sua frigideira?

Um pescador estava na beira do rio e pescava grandes peixes, mas todo peixe pescado ele media e, se o peixe tivesse mais de 25cm, jogava de volta à água. Perguntado sobre o porquê deste estranho procedimento, ele disse: "Realmente eu não queria jogar fora os peixes maiores, mas é que lá em casa só há uma frigideira... e ela só tem 25cm. Logo, os peixes maiores do que isto não são para mim."

E quanto a você? Será que você não está com uma "frigideira mental de 25cm"? Como você encara sua vida e suas oportunidades? Qual é o tamanho da sua "frigideira"?

Não se contente com pouco. A mentalidade de se contentar com o que já se tem é um entrave para o sucesso. Quando o "sucesso" gera acomodação torna-se o maior inimigo do progresso… Não importa se você já tem sucesso, sempre poderá obter mais.

"Somente os medíocres estão sempre em seu máximo"

Muitas pessoas não têm grandes objetivos na vida simplesmente porque não acreditam que terão oportunidade de realizá-los.

Qualidade de vida e bem-estar

Ganhar muito dinheiro, ser rico, não é uma meta de vida válida. Nem como meta financeira é interessante... afinal "para que" ficar rico? O que você fará com a riqueza? Ficará se deleitando em contar notas ou ver o saldo no banco crescer? A riqueza só é útil quando serve para realizar algo. O dinheiro é algo para ser usado, e não simplesmente possuído.

Qualidade de vida e bem-estar não são medidos exclusivamente através do mundo externo, através da quantidade de bens materiais. Pessoas que agem desta forma se tornam incapazes de apreciar o processo da vida. Para pessoas assim, nenhum nível de riqueza, poder ou fama trará satisfação genuína. E ganhar para simplesmente aumentar os gastos não deveria ser objetivo de vida de ninguém.

Da mesma forma, preocupação excessiva com o passado e/ou com o futuro gera uma consciência limitada do presente e, assim, uma capacidade limitada para sentir o prazer das atividades comuns do dia-a-dia. Deve-se saber saborear momentos como um bate-papo com os amigos, um beijo da(o) esposa(o), um abraço dos filhos, ou um simples pôr-do-sol.

Dinheiro é um meio de vida e não uma meta de vida. Quando alguém coloca o dinheiro no centro de sua vida, corre o risco de deixar de lado a família e outras prioridades. Seu bem-estar deve ser a real motivação. Sucesso financeiro, não importa quão grande ele seja, nunca poderá compensar uma má qualidade de vida. É necessário equilibrar três dimensões: mental, física e espiritual.

Uma vida financeira próspera, não é o sucesso em si; é somente parte dele.

Não prejulgue

Não fique imaginando quem irá e quem não irá fazer o negócio. Acredite em mim: não há como adivinhar quem vai entrar! A única forma de saber é mostrando a oportunidade, e não é no momento de fazer a lista que você vai ficar se preocupando com isto, certo?

Nunca deixe alguém de fora da sua lista por achar que ele não se interessaria pelo negócio porque já está "bem de vida", ou por que parece ser "superior" de alguma maneira. Saiba que em geral as pessoas que estão indo bem querem ficar melhor. Não decida pelos seus amigos se eles farão ou não o negócio. Coloque-os numa lista. Muitas vezes aqueles "bem de vida" estão tão "quebrados" quanto os outros, só que em outro nível. E, além do mais, eles ganham por horas trabalhadas. São escravos do relógio como todas as outras pessoas.

A experiência me ensinou que as pessoas mais abertas ao Multinível não são aquelas que precisam, e sim aquelas que desejam. São pessoas que já alcançaram sucesso em algum outro empreendimento em suas vidas, ou estão procurando formas de melhorar seus resultados.

Os melhores contatos não são aqueles que precisam de uma oportunidade, mas sim aqueles que desejam uma oportunidade.

Convide, convide, convide

Você sabe o que é um "Empreendedor 007"? Não é o número do contrato dele. Ele é o "Agente Secreto". Ele não fala nada. Ninguém sabe que ele desenvolve um negócio próprio. Ninguém sabe a empresa que ele faz, o produto que ele tem, ou qualquer outra informação!

Preste atenção: você tem que fazer contatos! Você tem que convidar novas pessoas! E não me venha com aquela de que "eu gosto do Marketing de Rede, mas não gosto de fazer contatos." Isto é como dizer que gosta de comer, mas não gosta de engolir.

Por que isto acontece? Eu acredito que estas pessoas não entenderam realmente o que é fazer contatos e transformam em algo muito mais difícil do que realmente é. Muitas pessoas envolvidas em Marketing de Rede não entendem que estão entrando em um negócio de distribuição e propaganda.

Lembre-se que se você não fizer o contato com seus amigos, alguém o fará.

Dando milho aos pombos

Você sabe como se dá milho aos pombos? Você não chega com estardalhaço, agitando os braços e gritando: "Venham aqui pombos, eu tenho muito milho para vocês!" Como você faz? Você fica quietinho e vai jogando o milho aos poucos... sem ansiedade.

Quanto aos seus contatos, não tente lhes contar tudo que você sabe. Desperte um pouco a sua curiosidade. Deixe um pouco de espaço para que eles próprios concluam que você tem uma excelente oportunidade de negócios para eles!

Durante o contato, sua intenção é estimular a curiosidade... e não satisfazê-la.

O princípio da colher de açúcar

O que você acha de tomar um café sem açúcar? Não é muito agradável, não é mesmo? Um pouco de açúcar deixa um cafezinho delicioso, mas por outro lado dez colheres de açúcar em uma xícara deixarão este café tão ou mais intragável do que antes.

Quando você está fazendo o contato deve dar um pouco de informação (açúcar) para o seu candidato, mas não exagere! Deixe o material recomendado por sua Linha Ascendente (provavelmente um DVD de contato e/ou uma brochura). Não sobrecarregue o seu candidato com excesso de informação – como deixar todo o kit de negócios, mais todos os produtos, panfletos, revistas, CDs, DVDs e manuais (lembre-se da quantidade de açúcar!).

O PRÓXIMO!!!!

E se eles não quiserem entrar para o negócio ou comprar o seu produto? Você ouvirá muitos "nãos". Mas pense bem: em um campeonato não importa quantos gols foram perdidos e sim quantos foram marcados!

Imagine que alguém pegue um diamante, jogue dentro de um caminhão de areia e deixe você procurar o diamante e, quando encontrá-lo, o diamante será seu. Por quanto tempo você procuraria? 1 dia? I semana? 1 ano? Não! Você procuraria até encontrar, não é mesmo? Então...! Os diamantes estão lá fora! Mostre o plano! Procure o seu diamante, ele está lá fora!

Se a sua casa estiver pegando fogo e você ligar para o Corpo de Bombeiros e o telefone der ocupado, você vai parar de tentar? Tentará quantas vezes mais? Uma? Duas? Três? Ou até conseguir?

Os produtos são parte (fundamental) do negócio

Ao falar do seu negócio e do potencial de ganhos não deixe de mencionar seus produtos, focalizando os benefícios, lucros e vantagens que eles proporcionam. Mostre para o seu candidato que ele poderá obter

um rendimento imediato ao indicar os produtos para amigos e parentes. Sua abordagem deve ter o equilíbrio entre a oportunidade e o produto. Assim você atrairá muito mais pessoas.

Algumas pessoas se sentirão mais atraídas pelas vendas, outras pelo desenvolvimento da rede. Estas preferências acontecem de acordo com as expectativas e experiências de cada pessoa, e você deve inicialmente canalizar a energia do seu candidato para a área que ele demonstrar maior interesse, e aos poucos ele assimilará toda a idéia do negócio. Por exemplo: se seu candidato está mais entusiasmado com a venda de produtos, estimule-o, mas não deixe de enfatizar para ele as vantagens de desenvolver a rede.

Ao mostrar como funcionam todas as partes do seu negócio você atrai a atenção de pessoas que se interessarão em aumentar seus rendimentos através de uma atividade que vai além das vendas pessoais. Elas perceberão o grande potencial de ganhos em multinível.

Um ponto importante: Bons produtos e/ou serviços são fundamentais para o verdadeiro sucesso da empresa (e o seu). Afinal, ninguém se interessará por um negócio cujos produtos não transmitam credibilidade.

Finalmente, esteja atento às oportunidades que surgirem, e nunca deixe de falar dos seus produtos no dia-a-dia. Se a sua empresa possui suplementos naturais e você está conversando com alguém, e esta pessoa lhe conta que foi ao médico e este recomendou que ela melhorasse sua alimentação, você não pode perder a chance de falar sobre o seu produto.

O primeiro pedido

Ao fazer o fechamento do contrato com o novo empreendedor, oriente-o já em relação ao primeiro pedido. Conscientize-o sobre a importância da movimentação mensal de produtos (volume de pontos). Em toda empresa séria os bônus são calculados sobre o seu volume e o volume do seu grupo e não sobre o patrocínio. Se você tiver uma rede com milhares de pessoas, mas ninguém compra nada, seu cheque de bônus é ZERO. Sem produto, sem negócio, sem dinheiro!

Enfatize os benefícios da utilização e venda dos produtos, de preferência no primeiro contato. Este é um dos pontos vitais para que o novo empreendedor gere volumes desde o início do negócio.

Seu volume será muito maior, e constante, se ele realmente encarar o produto como algo que lhe trará benefícios, não só financeiros, mas também pessoais, através de seu uso (por exemplo, ganhar mais saúde, se o produto for um suplemento alimentar ou um produto para emagrecimento).

Crie relacionamentos

Você se relaciona com as pessoas da sua linha ascendente e descendente para formar uma equipe. Você deve trabalhar segundo o princípio de que todos trabalham juntos e ganham juntos. Não enxergue cifrões, mas sim pessoas. Este negócio é um negócio de pessoas, não de robôs. É um negócio de sentimento. Toda a técnica do mundo empregada neste negócio, se for despida de sentimento, de paixão, não passará de ações frias que não levarão a lugar nenhum.

Agir por amor. Ter o prazer de realizar grandes coisas. O MR não é simplesmente uma forma de ganhar dinheiro. É muito mais. É uma forma de realizar os seus sonhos e ajudar outras pessoas a realizar os sonhos delas!

Você entra no Marketing de Rede porque você ama o Marketing de Rede? É claro que não! Esta paixão vem do seu envolvimento com o negócio, da sua vivência com uma filosofia de ajudar pessoas, de ser campeão, de não desistir nunca de seus sonhos. Faça amigos. Seja sincero – a sinceridade faz com que a sua organização seja sólida.

Quero que você me compreenda. Não penso que você seja tão ingênuo a ponto de pensar que não existe nenhum interesse comercial em ajudar as pessoas da sua organização a serem bem sucedidas. É óbvio que há. O Marketing de Rede não é uma obra assistencial. É, sim, uma oportunidade de negócios. A grande diferença é que está baseada no princípio do "ganha-ganha" e da interdependência. Você ajuda outras pessoas a terem sucesso financeiro e isto aumenta o seu sucesso financeiro.

> Se você quiser um ano de prosperidade, cultive grãos.
> Se você quiser dez anos de prosperidade, cultive árvores.
> Se você quiser cem anos de prosperidade, cultive pessoas."
> Provérbio Chinês

Tenha um mentor

Quando você entra no negócio Multinível já existem líderes desenvolvendo o negócio e fazendo um excelente trabalho. Imagine quão melhor pode ser o seu resultado (e o saldo de sua conta bancária) se você trabalhar junto desta equipe de pessoas.

Procure alguém com quem você se identifique na sua Linha Ascendente. Aproxime-se e trabalhe com estas pessoas. Confie naqueles que estão dispostos a trabalhar com você. Escolha um mestre: aquele que será o seu mentor. O seu mentor vai lhe prestar CONSULTORIA gratuita!!!

Ninguém é bom o suficiente para alcançar o sucesso no Marketing de Rede sozinho!!! Todos que têm sucesso duradouro no Multinível são pessoas que souberam trabalhar em equipe e este é um dos seus grandes trunfos. A construção de grupos/redes é mais um negócio de ensinar do que de vender. Então, não se esqueça que você tem que primeiro ser um bom aprendiz, para então poder se tornar um bom professor.

Já está comprovado que as pessoas que se mantém isoladas, afastadas dos núcleos de informação formados pelos que já tem experiência comprovada e… alta conta no banco, têm muito mais dificuldades em alcançar suas metas do que aqueles que trabalham coordenadamente com seus mentores.

Com o que se aprende mais? Com o êxito ou com o fracasso? Se aprende mais com o êxito e é por isto que você deve se conectar com a sua Linha Ascendente: eles já estão aonde você quer chegar. Os fracassos nos ajudam a crescer, mas devemos aprender com o êxito dos outros. Se você não aprender a aproveitar a experiência de outros, seu percurso será muito mais difícil.

Procure um conselheiro, um mentor na sua Linha Ascendente.

Intenção sem ação é ilusão

Num dia de muito calor 3 sapos estavam conversando sobre uma pedra quente. Falavam sobre o aumento do custo de vida, sobre a inflação, os erros do governo, a violência na floresta, e principalmente sobre o sufocante calor...

Estavam nesta conversa "saudável" quando um dos sapos, distraindo-se momentaneamente, observou que próximo a eles havia um belo rio de águas cristalinas. E o nosso sapo pensou consigo próprio: "Puxa vida, eu aqui reclamando do calor e logo ali está a solução para os meus problemas. É só eu dar alguns pulos e me refrescar no riacho..."

A pergunta que eu faço para você é a seguinte: depois desta reflexão, quantos sapos ficaram em cima da pedra quente? Nenhum? Dois?

Não. Na verdade os 3 sapos ficaram em cima da pedra quente!!! Por quê? Porque faltou algo de fundamental importância para o nosso sapo pensador: faltou AÇÃO! Ele só pensou em pular para o riacho, mas ao contrário do que pensou, continuou a conversar com os outros sobre os problemas e nada fez.

Muitas pessoas são assim: têm excelentes ideias, mas estas nunca são colocadas em prática. Elas sofrem de uma síndrome que parece ser uma das epidemias que assolam a humanidade….

João Depois-eu-Faço

João Depois-eu-Faço da Silva acordou muito entusiasmado naquela manhã. As palavras do líder da sua empresa ainda ecoavam fortes na sua cabeça. Sim, ele seria bem sucedido! Ele iria realizar todos os seus sonhos!

"Eu posso!" gritou ele ao entrar na cozinha para fazer o desjejum. Neste momento lembrou que seria importante tomar o produto

energético que foi promovido na reunião da noite anterior. Parecia ser um excelente produto e estava chegando ao final do mês e ele ainda não havia comprado nem este nem nenhum outro produto da empresa. Mas depois ele faria as suas compras.

O importante agora era se alimentar bem para se preparar para o dia de conquistas que estava por vir. Isto inclusive merecia uma alimentação reforçada e ele resolveu fazer o seu próprio pão. Tudo bem que isto iria lhe atrasar um pouco o início do dia, mas, afinal ele havia acordado cedo para um sábado. Eram somente 10:00h da manhã e este era o único dia da semana que ele podia se dar a este "luxo".

Por volta das 13:00h o seu pão já estava pronto. Bem, na verdade ele estava sem fome, pois comeu muito mais do que fez. "Tenho que prestar mais atenção nas calorias ingeridas", pensou. "Afinal 15 quilos acima do peso e colesterol alto não são indicadores de boa saúde. Mas... segunda-feira eu começo a dieta."

"Por falar nisto, já que segunda-feira vou iniciar a dieta, por que não aproveitar e almoçar numa boa churrascaria rodízio?" Pensou em fazer alguns contatos telefônicos, mas, "já é hora do almoço e acabarei incomodando meus amigos. Melhor ligar depois".

Após a volta do almoço, às 16:00h, não havia "possibilidade física" de "pensar em negócios". O melhor seria dormir um pouco e descansar daquele gorduroso banquete. "Depois eu faço meus contatos e marco mais de um compromisso para a semana. Assim tiro o atraso do meu planejamento."

Acordou às 18:00h cheio de disposição para atingir seus sonhos! Sim, ele ia conseguir! "Querer é poder", pensou. Mas neste exato momento tocou o telefone. Era um grande amigo o convidando para assistirem ao jogo de futebol das semifinais da terceira divisão da Malásia. Provavelmente não seria um grande jogo, mas seria uma boa oportunidade para rever um amigo que ele gostaria muito de contatar para o negócio. Como o jogo era às 20:00h melhor não marcar outro compromisso para este intervalo, pois senão ele poderia chegar atrasado à casa do seu amigo.

Chegando lá, tomou algumas cervejas e assistiu à "pelada". "Agora não é o momento para tocar no assunto, melhor eu telefonar para ele amanhã juntamente com os outros telefonemas que ainda não dei hoje. Depois eu faço!"

Mais tarde, ao deitar a cabeça no seu travesseiro, pensou "Querer é poder! Amanhã começarei o meu negócio. O que importa eu já estar há 3 meses neste negócio e ainda não ter conseguido fazer um único contato ou uma simples venda? As oportunidades, infelizmente, não aparecem para mim. Querer é poder! Amanhã eu faço..."

Você conhece alguém assim? Alguém que gosta tanto de "enrolar" que come sopa de macarrão de letrinhas em ordem alfabética…? Pessoas que não agem, nunca serão bem sucedidas no Multinível nem em qualquer outro negócio. Não confunda livre iniciativa com falta de iniciativa.

Não adianta somente "querer" ser bem sucedido. É preciso AÇÃO!

Depoimentos sobre Denilson Braga

Sergio Buaiz – Escritor, consultor e palestrante

Há mais de uma década, Denilson Braga foi um dos desbravadores que ajudaram a desenhar os círculos de casa em casa, noite após noite, plantando a sementinha do empreendedorismo, em solo não muito fértil. Naquela época, as pessoas eram menos receptivas e o sacrifício para construir esse negócio era doloroso. Infelizmente, após alguns revezes e decisões erradas, Denilson acabou sucumbindo ao desânimo e voltou ao mercado tradicional, para a tristeza dos amigos que conheciam o seu talento. Seu livro "Guia de Ação" permaneceu como uma das melhores referências para quem deseja vencer nesta área, mas a distância de Denilson sempre me incomodou. Hoje, foi com enorme satisfação que fiquei sabendo do retorno deste importante líder brasileiro ao mercado. É um reforço de valor inestimável e mais uma prova de que alcançamos um momento único para a PROFISSIONALIZAÇÃO do Multinível em nosso País. Sucesso Denilson!

Sergio Buaiz

Simone e Wellington Patrício – Esmeraldas na Amway

Em primeiro lugar gostaria de agradecer ao Paulo de Tarso por essa oportunidade.

Falar de uma pessoa que admiro como amigo e profissional com o qual tive o privilégio de conviver muito de perto como meu mentor na extinta Victória. M.R

A empresa se foi, mas nada como o tempo, ele se encarregou de nos reencontrar e juntos levantarmos a bandeira da livre iniciativa através do marketing de rede novamente.

Se pudesse sintetizar Denílson Braga em uma só palavra, ele seria o "Lord" do network marketing .

Um verdadeiro gentleman, sábio com as palavras, sabe como poucos colocar seu ponto de vista sem a necessidade de confronto, capaz de fazer uma crítica de uma maneira sutil, que você a receba como orientação, aprenda e o agradeça por isso.

Seja muito bem-vindo de volta ao campo meu amigo. Eu quero te aplaudir de pé.

Desde já espero que você encontre tudo o que sempre sonhou ter de oportunidade de M.R através de nossa parceria.

Um forte abraço e um brinde especial ao seu sucesso!

Simonne e Wellington Patricio

L E I A

Pequena História do Marketing Multinível

101 páginas, R$24,00 – www.livrariacultura.com.br

Festival Lair Ribeiro

www.lairribeiro.com.br

A Ciência do Sucesso

O sucesso é uma ciência. Ele tem técnicas e regras bem definidas que, agora, você vai começar a descobrir para tornar sua vida melhor.

Do mesmo modo que você aprende física ou química, também pode aprender a ser bem-sucedido na vida. Isso já está sendo comprovado em várias partes do mundo e não tem nada a ver com erudição ou cultura.

Conheço uma pessoa, nos Estados Unidos, que tem Ph.D e está na fila do desemprego. E conheço, no Brasil, quem começou como trocador de ônibus, depois, foi contínuo de banco, e hoje é milionário.

Para ser bem-sucedido, ninguém precisa roubar, trapacear ou enganar. A maior esperteza do mundo é ser honesto.

A roda do Sucesso

Não existe magia do sucesso. Nem existe nada além do que você já sabe sobre o assunto. Não é preciso reinventar a roda. Só é preciso aprender como fazê-la girar mais depressa. É dessa forma que você pode melhorar de vida.

O grande filósofo Sócrates dizia que o homem preguiçoso é aquele que deveria ser mais bem-empregado. De acordo com essa definição, todos somos preguiçosos, pois todos temos capacidade de duplicar, triplicar, quadruplicar o que estamos fazendo.

Por quê? Porque não estamos usando nem 5% de nossa capacidade mental.

Como alguém mediu isso? Mediu do seguinte modo: mostrando que se pode acelerar em até vinte vezes a capacidade de aprendizagem do cérebro. Se é possível acelerar em até vinte vezes, significa que estamos usando apenas 5% dele.

Não interessa quão bem-sucedido você é: você sempre pode se tornar melhor.

- Aprender o caminho mais rápido para o sucesso, funciona?

- Depende de você. Eu sempre digo que, numa floresta, para despertar uma gazela basta um raio de sol; enquanto, para acordar uma pedra, precisa de uma dinamite.

As pessoas que acham que nunca vão conseguir fazer nada, que tudo é difícil ou impossível, precisam saber que impossível é aquilo que ninguém fez, até que alguém venha e faça. E se alguém pode vir e fazer, você também pode!

Faça a pergunta certa

Quando for fazer qualquer coisa na vida, pergunte-se, antes:

1. Para onde estou indo?
2. De onde estou vindo?
3. Como eu chego lá?

Aceite uma sugestão: de manhã, diante do espelho, enquanto estiver escovando os dentes, faça-se estas três perguntas:

1. O que eu quero no dia de hoje?
2. Onde estou com relação ao que eu quero no dia de hoje?
3. Como eu chego lá?

Você nunca vai obter respostas certas com perguntas erradas. De acordo com o que você pergunta, seu cérebro vai encontrar a resposta. Se a pergunta for certa, a resposta encontrada será correta. A sua mente é tão poderosa que vai lhe entregar o que você pedir.

O grande problema é que a maioria das pessoas não aprende a usar o cérebro do melhor modo possível.

Tudo neste mundo vem com manual de instruções, menos o nosso cérebro. E, sem manual, temos de aprender a usá-lo passo a passo. Quem aprende, deslancha na vida. Quem não aprende, fica para trás, marcando passo.

Dr. Lair Ribeiro
Cursos – Palestras – Livros
96 CDs, DVDs e VCDs
(11) 3889.0038 –
ww.lairribeiro.com.br

FIQUE POR DENTRO. ASSINE O JORNAL

LOUCOS POR MARKETING

Tudo sobre o mundo multinível e as vendas diretas, desde 2008.

Há três modalidades de assinataura:
a) Assinatura Bi-Anual 2011/2012: R$110,00 - recebe grátis
um livro de presente, autografado pelo autor,o escritor Paulo de Tarso Aragão.
b) Assinatura Anual: R$59,00. c) Assinatura Semestral : R$30,00

Deposite o valor na conta ITAU agência 5597, conta-corrente 07020-9,
em nome de Paulo Aragão. Depois, envie o comprovante para o e-mail
paulodetarsoaragao@yahoo.com.br, com seus dados para envio: nome, endereço completo
com bairro e CEP,
telefone com DDD e e-mail.
Nossos telefones: (021)2524-0236 e (081)3304-1635/8627-8151

NOSSO STAFF
O editor é o escritor Paulo de Tarso Aragão, o diretor de Marketing
é Roberto Portela e o LPM tem como representantes: Margareth Szabo, em São Paulo,
e Gutemberg Santos, nosa EUA, baseado em Las Vegas.

Denúncia

Ricardo Guimarães desmascara o "Emburrecimento" Mundial Planejado

A intenção, assumida, do autor é provocar o leitor, instigando-o a refletir sobre o ambiente em que vive e suas influências condicionantes. Ricardo Guimarães questiona o modelo acadêmico aplicado nas escolas e mostra a influência deste modelo na formação, ou "engessamento", das gerações, desde o início do século passado.

Você já tinha parado para se perguntar porque o que se aprende nos sistemas de treinamento das empresas de Multinível é tão diferente daquelas matérias que estudou na escola por anos a fio? A resposta é desvendada por Ricardo Guimarães nesse artigo.

Mesmo que pareça um pouco longo, leia até o fim. Sua consciência sobre o contexto em que vive, com todos os seus condicionamentos, se expandirá e você nunca mais verá as coisas como antes.

Se você é destas pessoas que adora viver atrás da TV assistindo ao Big Brother ou assistindo novela, este artigo não vai lhe agradar, ainda que seja escrito pela minha preocupação com você. Vamos tratar do sistema educacional e de que forma ele serve à elite dominante, mas para isso precisamos rever alguns conceitos importantes.

Durante a Era Agrária que durou 3000 anos, o modelo econômico era constituído essencialmente na produção agrícola, ainda que alguma atividade manufatureira existisse, como confecção de roupas, calçados, armamento e transporte. O principal capital eram as terras, pois delas advinham o sistema produtivo. Onde a produção era expressiva, o modelo consistia no senhor das terras (geralmente um nobre ou com algum título) e a mão de obra empregada era predominantemente escrava. Por definição, escravidão é a prática social onde um indivíduo assume a propriedade sobre o outro. Ainda que muitos pensem assim nas suas relações afetivas, não é deste tipo de relação que estaremos abordando. Para obter a mão de obra escrava, o dono das terras precisava comprá-la, pagando antecipadamente por ela. Esta mão de obra representava o segundo capital mais importante. Este capital precisava ser alimentado, abrigado, guardado, reproduzido e disciplinado (educado). Os métodos de disciplina utilizados nos remetem a lembrar dos duros castigos por açoite, usados principalmente como exemplo aos demais escravos.

Não era lógico que o dono do escravo quisesse sua morte, pois isto seria o mesmo que queimar o capital, mas era este o sistema de educação do trabalho escravo. No âmbito da manufatura, a educação ocorria pelos "mestres do ofício" que tinham os aprendizes (geralmente descendentes) disciplinados de forma oral e também se valiam dos escravos para as tarefas mais pesadas. A educação letrada era destinada à elite governante. Ela era detentora do saber que consistia nas disciplinas científicas (matemática, fisiologia, astrologia), nas ciências humanas e sociais (filosofia, antropologia, letras, política, diplomacia e guerra) e artísticas. Note uma aplicação sutil da palavra disciplina entre os modelos educacionais acima. Esta elite era educada, sobretudo, a ter o pensamento filosófico. Filosofia era uma das disciplinas mais importantes, pois permitia a compreensão do papel do indivíduo na sociedade e o motivo de sua existência.

O fim da escravidão coincide com o início da Era Industrial. Isto não é uma coincidência apenas, mas fruto de um processo bem planejado. Ainda que a atividade industrial brasileira ocorreu defasada da Europa, os fatores que levaram ao fim da escravidão foram meramente econômicos. À medida que os escravos fugiam e se organizavam (quilombos), atacavam as fazendas que tinham escravos, causando danos à produção e tornando-a um perigo aos donos das terras. Supomos que a organização dos quilombos foi fomentada por um poderoso grupo desejoso por mudanças, ainda que não existam evidências históricas disso. Como medida para acelerar a redução da mão de obra escrava, a Inglaterra, principal potência econômica e precursora da industrialização, forçou Portugal e o Brasil (império) a interromper o tráfico dos escravos. No Brasil, a Lei Eusébio de Queiroz (1850) selou esta proibição, ainda que o tráfico continuou por algum tempo na forma de contrabando. Com isso, a mão de obra escrava passou a ficar mais escassa e mais cara ainda. Em paralelo, com a chegada dos imigrantes, a mão de obra paga passou a ser uma alternativa mais viável, pois era mais barata para a agricultura, já que o capital empregado na mão de obra era pelo serviço prestado, sem os demais custos que a mão de obra escrava ocasionava.

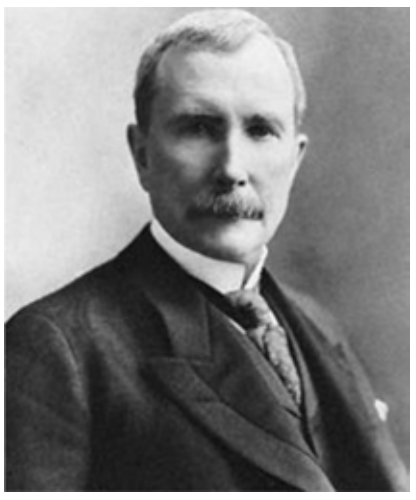
A mudança da mão de obra escrava para assalariada foi para viabilizar o novo modelo econômico. O processo industrial demandou mão de obra disciplinada a desempenhar funções específicas, paga por salário e que por si só se tornaria uma força de consumo dos bens produzidos. Aqui está a chave de tudo isto e merece a sua reflexão.

"A mudança da mão de obra escrava para assalariada foi para viabilizar o novo modelo econômico. O processo industrial demandou mão de obra disciplinada a desempenhar funções específicas, paga por salário e que por si só se tornaria uma força de consumo dos bens produzidos."

Otto Von Bismark (1815 – 1898) foi Primeiro-Ministro do Reino da Prússia. Unificou a Alemanha e tornou-se o Primeiro Chanceler do Império Alemão.

Desde Otto Von Bismarck, a Revolução Industrial precisou criar uma nova mentalidade nas pessoas para que o sistema produtivo pudesse funcionar. Sem uma nova ordem social, o modelo **empregador x empregado** não teria sucesso. Com isso, todo o sistema educacional foi cuidadosamente planejado a fim de que o ambiente tornasse natural o desejo pelo aprendizado escolar e seguir seu conjunto de regras e valores. A proposta era estudar vinte anos, trabalhar quarenta anos e viver aposentado por mais vinte anos. O sistema de ensino passou a ser desenhado para viabilizar a formação de uma mão de obra qualificada que permitisse o processo industrial crescer. Habilidades artísticas perderiam a importância e valor, mas as habilidades de produção é que seriam incentivadas. O pensamento filosófico era algo indesejável, pois o estudante aprenderia como trabalhar, focado em ter (um bom emprego, um bom carro, uma boa casa, boas roupas, etc) ao invés de ser (independente, consciente, participativo, livre). As famílias passam a incentivar seus filhos a estudar e a obterem qualificações, pois o sistema desenhado compensaria aos mais letrados os melhores salários.

J. D. Rockefeller foi patriarca de uma das maiores fortunas do mundo, com participação expressiva no Chase Manhattan Bank (hoje J.P. Morgan Chase), através do instituto que fundou nos EUA, NEA - Associação Nacional de Educação, foi o principal continuista desta idéia que visou preparar o mundo para o domínio da elite detentora do capital produtivo. O conceito em que se baseia este princípio é muito simples. Educa-se a população a pensar de uma forma homogênea, mantendo as crianças longe dos pais durante o horário escolar, onde lá os valores e hábitos são moldados. Os laços familiares são reduzidos, a capacidade de pensar sobre a própria existência e o pensamento filosófico é reduzido, para não dizer eliminado. O propósito da educação é mudar pensamentos, sentimentos e ações no estudante. Estadistas poderosos, como Hitler, Stalin e Mao-Tsé Tung utilizaram-se desta modelagem para poder implantar seus planos de Estado. Como ter uma população complacente que não se oponha ao regime de poder, se ela não for condicionada a pensar de forma coletiva (conformista)? As habilidades que são desenvolvidas e incentivadas estão relacionadas com as habilidades técnicas para geração da mão de obra produtiva apenas. O fundamental é estar "ajustado" a um comportamento desejado. Um comportamento de massas, previsível e desejado. O estudante passa a ser parte deste grupo e se sente confortável com isso, pois este é o padrão de normalidade. Ter boas notas nas disciplinas que já foram meticulosamente selecionadas dá direito a recompensas. O sistema vai premiar o bom comportamento, induzir a discriminação e denúncia de quem não está ajustado a este sistema. Segundo John Taylor Gatto, autor de "Armas de Destruição em Massa" e "Subterrâneo da História da Educação Americana", "a escola é uma forma de adoção onde você entrega seu filho aos cuidados de estranhos. Você aceita uma promessa implícita de que o Estado, e seus agentes, sabem melhor como criar seus filhos e educa-los do que você, seus vizinhos, seus avós ou suas tradições locais fariam. E que seus filhos ficariam melhor por esta adoção, de forma que quando eles voltam para casa (e a maioria não quer voltar), seus pais são uma forma de estranhos amigáveis. Por que não estranhos? Nas horas chaves do crescimento daquela criança, são estranhos que cuidaram da criança. Agora observe as crianças, estranhos amigáveis, que são você e eu. Independente de nossa boa vontade, nossos talentos individuais ou inteligência, nos sobra tão pouco tempo com nossos filhos diariamente que é impossível conhecermos informações vitais suficientes a respeito de um filho em particular, para moldar uma série de exercícios para este filho. Então o que fazemos é aceitar. E se não aceitarmos, somos despedidos ou chantageados. Aceitamos as prescrições do Estado que estão escritas em manuais para fazer isto ou aquilo. Depois, a forma que o Estado verifica se você está seguindo direitinho a dieta é fazendo provas periódicas. Se seus filhos não forem bem nas provas, não significa que eles sejam burros ou qualquer outra coisa. Significa que eles não foram obedientes às regras do Estado. Daí a criança é destacada do sistema e transferida para um tratamento especial, carimbadas para serem excluídas da sociedade responsável; excluídas de universidades que lhes dariam acesso a estudos de qualidade que lhes dariam licença para obter empregos que pagam mais".



John Davison Rockefeller Nixon (1839-1937)

Iniciou sua fortuna fornecendo suprimentos aos soldados na Guerra Civil americana. Seus negócios prosperaram ainda mais quando ele entrou no mundo do petróleo fundando a Standard Oil que detinha 90% da produção americana no século passado. Hoje sua família detém 87% dos poços de petróleo.

Um jovem que preferisse estudar música e deixasse de estudar matemática e física não iria passar de ano, consequentemente seria um "excluído". Para ter acesso ao ensino musical de qualidade numa universidade, teria que se ajustar ao sistema.

O pensamento de Gatto sobre o que a escola representa às crianças pode ser resumido em:

- Ela confunde a criança. Ela representa um compêndio de informações que a criança precisa memorizar para permanecer na escola. Exceto pelas provas, é muito parecido com a TV, preenchendo quase todo o tempo livre da criança. Alguém ouve e vê algo, apenas para esquecer novamente. Ela ensina a aceitar a afiliação à classe. Ela a torna indiferente. Ela a torna emocionalmente dependente. Ela ensina um tipo de autoconfiança que requer constante confirmação por especialistas (autoestima provisória). Ela deixa claro que não dá para se esconder, pois elas estão sempre sendo supervisionadas.

"Eu não quero uma nação de pensadores. Eu quero uma nação de trabalhadores".
– J. D. Rockefeller

"Eu não quero uma nação de pensadores. Eu quero uma nação de trabalhadores". – J. D. Rockefeller

Por isso, reflita sobre o que acontece ao nosso redor e decida que papel você quer exercer na sociedade. Nossa atividade é a contra-mão deste sistema afrontoso. Ao promover o marketing de rede, você está promovendo mais do que uma oportunidade de negócios, você está promovendo uma oportunidade de expansão do pensamento para um despertar de consciência. Não dê seu sangue, nem ame as empresas. **Ame** as pessoas. **Apaixone-se** por idéias. **Goste** dos seus produtos, mas quanto às empresas... dê **lealdade** a elas, enquanto elas são leais aos seus interesses pessoais.

Em 1999, no auge da minha carreira executiva eu despertei para algo. Após todo o meu esforço para chegar ao topo da escada numa grande multinacional, percebi que algo estava muito errado. Ainda que estivesse "vencendo a corrida dos ratos, eu era um rato". Sem mesmo ler o livro "Pai Rico Pai Pobre" do Robert Kiyosaki, decidi romper com o sistema e me presenteei com um ano de férias. Neste período eu fui em busca de respostas às minhas perguntas. Nelas estavam incluídas: O que é felicidade? Quem sou eu? O que é este mundo em que vivemos? Para que vim a este mundo? Como quero ser lembrado quando morrer e como quero lembrar da minha vida ao morrer? Como viver com liberdade? entre outras.

Através de artigos como este, meu trabalho no marketing de rede, palestras, livros sendo escritos e pelo meu blog Supere-se, procuro despertar e exercitar a consciência das pessoas sob o ponto de vista humano e filosófico. Penso que este é o caminho lógico para que possamos exercer nossa plenitude de pensamento, desligando-nos de programações "pré-inputadas" por um sistema tendencioso e claramente corrompido, permitindo assumirmos posições do nosso interesse pelos nossos valores e escolhas, e não pelo interesse de uma força dominante escravagista contemporânea com sua agenda própria.

No próximo artigo, tratarei da Era da Informação e as relações de trabalho, bem como os desafios educacionais para manutenção do sistema vigente.

Ricardo Guimarães, um ítalo-brasileiro residente no Rio de Janeiro, é um ex-executivo que deixou a vida corporativa de grandes multinacionais para viver a vida com liberdade. Ricardo profissionalizou-se em marketing de rede e seus ensinamentos apóiam empreendedores em diversas organizações. É líder fundador e membro do conselho da Agel do Brasil. Sua rede estende-se por 28 países. Ricardo é co-fundador e presidente do GrupoBRIO Marketing e Desenvolvimento Profissional Ltda. Mais artigos e vídeos de sua autoria podem ser encontrados em www.Supere-se.com

ÚLTIMAS ÚLTIMAS ÚLTIMAS ÚLTIMAS ÚLTIMAS ÚLTIMAS

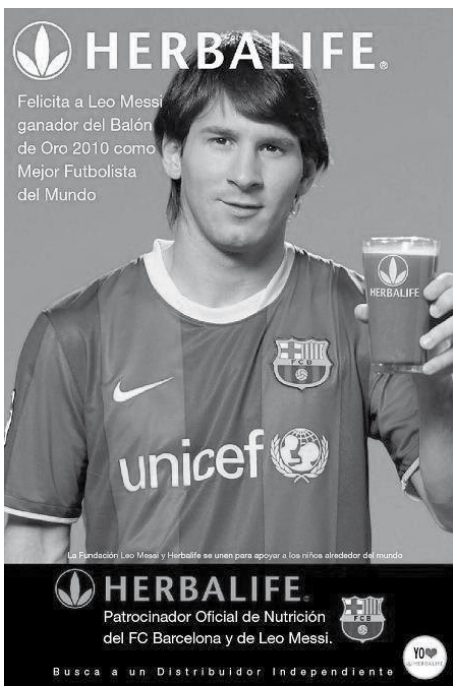
Amway inaugura centro de experiência em Recife

Recife ganhou o terceiro Centro de Experiência da Amway no Brasil, depois do sucesso dos centros em São Paulo e no Rio de Janeiro. No Rio, por exemplo, informações extra-oficiais dão conta que o volume das vendas aumentou seis vezes depois da abertura do Centro.

Centenas de pessoas , entre empresários, líderes e funcionários,estiveram presentes na inauguração em Recife, ocorrida em fevereiro. O Centro da Amway foi instalado em área nobre na zona sul, na praia de Boa Viagem, num processo assessorado pelo maior líder da Amway no Nordeste, Marcus Ferreira com sua Joene.

O diretor-geral da Amway no Brasil Ricardo Castro comandou a abertura, juntamente com o "staff"que se deslocou de São Paulo para a festa. Veja as fotos:

Herbalife felicita Messi


HERBALIFE
Felicita a Leo Messi
ganador del Balón
de Oro 2010 como
Mejor Futbolista
del Mundo
unicef
La Fundación Leo Messi y Herbalife se unen para apoyar a los niños alrededor del mundo
HERBALIFE
Patrocinador Oficial de Nutrición
del FC Barcelona y de Leo Messi.
Busca a un Distribuidor Independiente

A Herbalife publicou anúncio de congratulações ao seu "garoto-propaganda" jogador Messi, pela conquista do título como o melhor do mundo.

Na peça, o homenageado aparece vestindo camisa com o logotipo da empresa. A Herbalife realiza em março o último cruzeiro da temporada.

FESTIVAL Roberto Shinyashiki

O PÓDIO SERÁ SEU EM 2011

Hoje quero falar com você sobre dois assuntos:

Hoje eu quero falar com você sobre 2011.

Como já diz a música, "adeus ano velho,... Que tudo se realize no ano que vai nascer".

Então, que 2011 seja para você um ano de realização.

Mas realização não cai do céu. Precisa de preparação.

Resultados sensacionais são consequências de uma preparação sensacional.

Por isso, meu conselho é: separe um tempo, faça uma análise do que você conseguiu neste ano, avalie os seus sonhos, estruture dois ou três objetivos para o ano novo, coloque isso por escrito e dê um jeito de ficar focado o ano inteiro nesses objetivos.

Pessoas que têm objetivos claros sempre têm muito mais sucesso do que aquelas que não têm ideia de para onde estão indo.

Tenha como um de seus objetivos principais que a sua atividade profissional busque ajudar as pessoas a resolverem problemas.

Quanto mais você se especializa em ajudar as pessoas a resolverem seus problemas, mais sucesso você tem, mais dinheiro você ganha.

Pare e pense: que problemas você resolve para o seu cliente? Que problemas você resolve para a sua empresa? Que problemas a sua empresa resolve para os clientes dela?

Não fuja dos problemas... Entusiasme-se com a possibilidade de resolvê-los.

Quando você ajuda as pessoas a resolverem os problemas delas, elas têm o maior prazer em pagar pelo seu trabalho e ajudá-lo a ser um profissional de sucesso.

Assista ao vídeo no link abaixo e se prepare para ser o profissional que o mercado vai procurar em 2011:

http://shinyashiki.uol.com.br/blog/index.php/2010/12/o-podio-sera-seu-em-2011/

Um excelente 2011. Vejo você no pódio!

Um grande abraço,

Roberto Shinyashiki

GRAND OPENNING
A Polishop tem a honra de convidá-lo para o lançamento do Polishop com.voce, que acontecerá no dia 02 de abril de 2011, às 10h, no Hotel Unique, situado na Avenida Brigadeiro Luís Antônio, 4700 - São Paulo/SP.
Para reservas, entre em contato através do telefone (11) 3444-0012 ou relacionamento@polishop.com.vc

GRAND OPENNING
A Polishop tem a honra de convidá-lo para o lançamento do Polishop com.voce, que acontecerá no dia 02 de abril de 2011, às 10h, no Hotel Unique, situado na Avenida Brigadeiro Luís Antônio, 4700 - São Paulo/SP.
Para reservas, entre em contato através do telefone (11) 3444-0012 ou relacionamento@polishop.com.vc

HOJE EM DIA

Paulo de Tarso Aragão
E-mail: paulo6789@yahoo.com.br

Estivemos no lançamento da IGSIKUE em Ribeirão Preto,SP

Fizemos a cobertura do lançamento em 26 de fevereiro da mais nova "player"no mercado de MMN no Brasil, a IGSIKUE, integrante do Grupo Aratrop.

Uma caravana de dezenas de nomes conhecidos de todo o Brasil no MMN disse presente, atendendo ao gentil convite da diretoria, que incluiu passagens aéreas e hospedagem no melhor hotel da cidade.

Os criadores da IGSIKUE, Vagner e Antônio Carlos Degan apostaram num "staff" de grande experiência no mercado das vendas diretas. O Diretor-Geral é o conhecido Executivo paulista Alexandre Mendes, ex-Natura e ex-Up Cosméticos.O Diretor de Marketing é o treinador, escritor e palestrante Humberto Mendes, nome de prestígio nos circuitos do MMN,

Além do material oficial da empresa, cada um dos convidados VIPs recebeu também uma edição do jornal LPM.

Alexandre Mendes

Antonio Carlos Degan e o colunista

Humberto Mendes

Líderes brasileiros com Vagner Degan

Monica Bispo, Mateus Ciavatta, Ari Paniagua

Convidados no encerramento do evento

Vagner Degan

Abertura com Humberto Mendes

Novas Parcerias RAPOSO&ELISETE

O casal de líderes nacionais tem uma grande rede, espalhada por todo o Brasil. Gentilmente, participaram da campanha de divulgação da última edição do LPM, onde homenageamos o lendário JIM ROHN, na matéria de capa.A este "casal XX", Raposo e Elisete, o nosso muito obrigado.

Novas Parcerias ALEXANDRE MENDES

Entreguei pessoalmente, em São Paulo, um exemplar de meu último livro "Pequena História do Marketing Multinível" ao Executivo paulista Alexandre Mendes, novo Diretor-Geral da IGSIKUE. Ele é um nome de prestígio no circuito das vendas diretas, com passagens em grandes empresas do setor.

Cada um dos 50 convidados VIPs na festa de inauguração de sua nova empresa recebeu no kit oficial um exemplar do jornal LPM. Valeu, Alexandre!

Benvindo, WAGNER DIAS

O famoso escritor, palestrante e "coaching" Wagner Dias, de São Paulo, é a mais nova estrela na constelação do LPM, no time de articulistas.A partir da próxima edição teremos o privilégio de começar a apresentar seus artigos.

Na foto, o colunista com o casal Andréa e Wagner Dias.

Para conhecer melhor seu trabalho, comprar seus livros ou contratá-lo para seu evento, acesse www.wagnerdias.com.br

LANÇAMENTO

NOVA PALESTRA DO ESCRITOR
PAULO DE TARSO ARAGÃO

A FILOSOFIA DA VENDA

Tudo o que a sua equipe de vendas diretas e multinível precisava saber para vender mais e melhor. Estratégias e dicas baseadas em experiências reais. Além de aprender a vender mais, você vai conhecer os fundamentos

de um processo de venda.

CUSTA MENOS DO QUE VOCÊ IMAGINA.
SOLICITE ORÇAMENTO SEM COMPROMISSO ATRAVÉS DO E-MAIL
paulodetarsoaragao@yahoo.com.br, fone:(081)8627-8151

OUTRAS PALESTRAS DE PAULO DE TARSO ARAGÃO:

HISTÓRIA DO MARKETING MULTINÍVEL

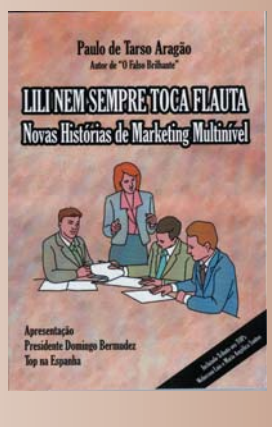
Sucesso em todo o Brasil, relata a história e como funciona o negócio milionário das redes.Ricamente ilustrada , é baseada no livro de mesmo nome, um "best-seler" nacional.
Palestra já proferida para lideranças da Herbalife, Forever Living e Amway, além das empresas NuSkin, PerFam, Momentum Multinível do Brasil, Winalite e Tiens,entre outras

OS DEZ ERROS MAIS COMUNS NO MARKETING MULTINÍVEL-

Baseada no texto de sucesso nacional, apresenta os erros de atuação que podem comprometer o negócio.
São apresentadas também as soluções para cada problema.
Instruções perfeitas para equipes de vendas em multinível.

OS LIVROS DE PAULO DE TARSO ARAGÃO:

Pequena História do Marketing Multinível
A primeira obra do gênero no Brasil, com a história do MMN desde a sua criação em 1941 nos EUA até os dias atuais. Inclui Glosário, com os termos técnicos utilizados na atividade. 100 páginas, R$24,00, na
Livraria Cultura, www.livrariacultura.com.br.



Livro de crônica *Lili Nem sempre toca Flauta*
novas histórias de Marketing Multinível
Histórias baseadas em fatos reais, repletas de ensinamentos extraídos do dia-a-dia do profissional de MMN. 101 páginas, R$24,00, na Livraria Cultura, www.livrariacultura.com.br.

E-Book *O Falso Brilhante*
e outras histórias de Marketing Multinível
A primeira obra do escritor Paulo de Tarso Aragão. Sucesso na internet, agora disponível no site www.jornalloucospormarketing.com.br
Histórias baseadas em fatos reais.